

システムインテグレータ

3826 東証 1 部

2015 年 11 月 20 日 (金)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 不採算案件の影響が一巡、売上高・利益とも急回復

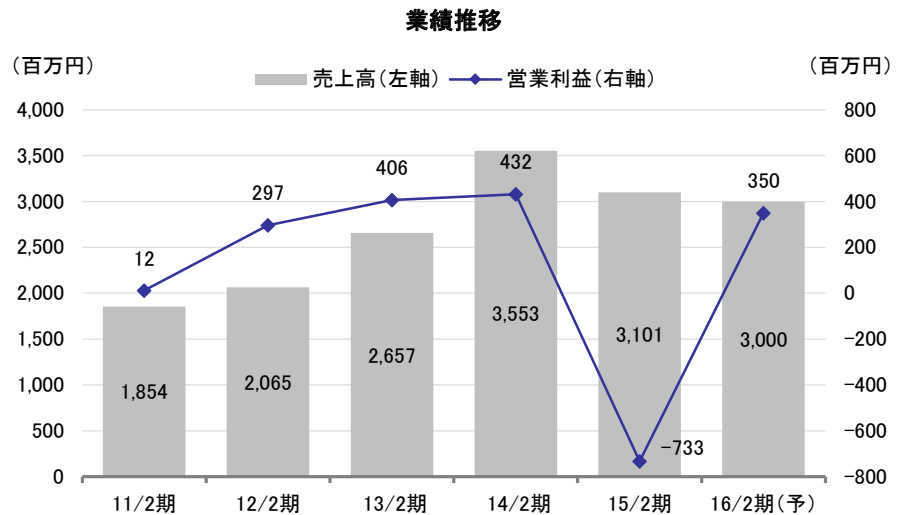
システムインテグレータ<3826>は独立系のソフトウェア開発会社で、EC サイト構築パッケージや ERP パッケージ、ソフトウェア開発支援ツールなどが主力製品となる。

10 月 9 日付で発表された 2016 年 2 月期第 2 四半期累計 (2015 年 3 月 - 8 月) の業績は、売上高が前年同期比 25.2% 増の 1,851 百万円、経常利益が 312 百万円 (前年同期は 911 百万円の損失) と急回復を見せた。前期に発生した特定顧客向け不採算案件の影響が一巡し、営業、開発部隊ともに通常の業務状態に戻ったこと、並びに徹底したコスト削減策を実施したことなどが収益の改善要因となった。売上高では ERP 事業が好調に推移したほか、収益性の高い Object Browser 事業もシステム開発のプロジェクト管理ツールである「SI Object Browser PM (OBPM)」の導入社数が前年同期の 90 社から 110 社に伸びるなど順調に拡大した。なお、不採算案件プロジェクトに関しては 1 月に中断、メンバーも既に解散しており、現在は契約の最終決着に向けた交渉を行っている段階にある。既に受注損失引当金 986 百万円を前期に計上済みのため、今期業績への影響は無い見込み。

2016 年 2 月期通期の業績は、売上高が前期比 3.3% 減の 3,000 百万円、経常利益が 350 百万円 (前期は 731 百万円の損失) と期初計画を据え置いている。先行きの見通しが不透明なためとしているが、第 3 四半期も受注状況などは第 2 四半期までとほぼ同程度ペースで推移しているとみられ、今後市場環境に大きな変化が無ければ、計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

同社は中期計画として 2018 年 2 月期に売上高 4,000 百万円、経常利益 600 百万円を目指している。今期は収益性の改善を最優先に取り組み、来期以降に成長戦略を推進していく方針だ。企業のオムニチャネル戦略に対応した多店舗統合管理分析サービス「SOCS (SI Omni Channel Services)」や、ソフトウェア開発における設計書の自動生成ツールとなる「SI Object Browser Designer (OBDZ)」など期待の新製品も揃えており、業績は再成長局面に入るものと予想される。

株主還元策として、配当性向 30% を基準に 2016 年 2 月期は 1 株当たり 12.0 円の配当を予定している。また、株主優待として 6 ヶ月超保有を条件に 8 月末の保有株式に応じて、「新潟産コシヒカリ」を贈呈している。



■ 事業別動向

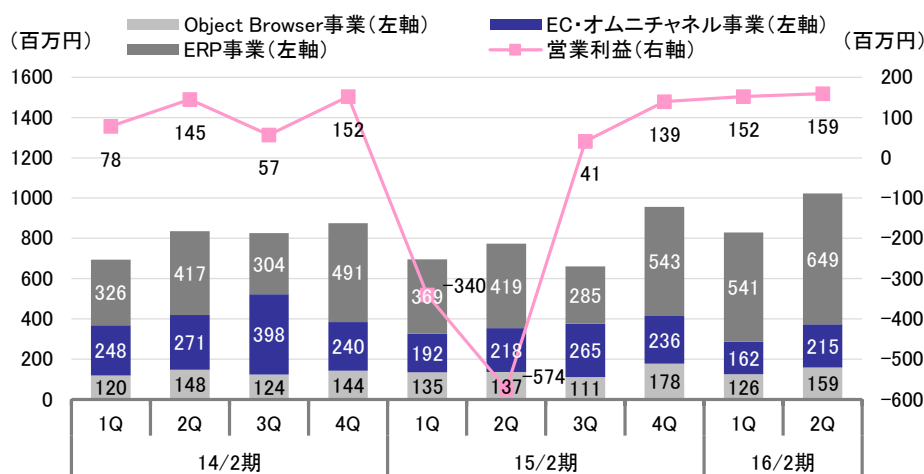
ERP 事業が業績をけん引、Object Browser 事業のツール類も着実に伸長

前期に発生した不採算案件の影響が一巡し、同社の業績は過去最高水準まで回復している。事業別の売上動向をみると、ERP 事業が売上をけん引する格好となっている。Web-ERP パッケージ「GRANDIT」を主力製品としており、なかでも自社開発した「個別生産管理アドオンモジュール」、「繰返生産管理アドオンモジュール」及び「継続取引管理アドオンモジュール」などの需要が製造業向けに拡大していることが要因だ。

また、収益性の高い Object Browser 事業についても着実に売上を伸ばしている。同事業ではデータベース開発支援ツールの「SI Object Browser」や設計支援ツールの「SI Object Browser ER (OBER)」で、導入社数が 1.3 万社を超え、国内ではデファクトスタンダードとなっているが、総合プロジェクト管理ツールである OBPM も導入社数が前年同期の 90 社から 110 社まで増加するなど増収に貢献している。現在、ソフトウェア開発の現場は人手不足もあって、プロジェクトの進捗管理が今まで以上に重要となってきており、OBPM に対する引き合いが増加しているものと考えられる。また、2013 年にリリースした OBDZ (ソフトウェア開発における設計書の自動生成ツール) に関しては、まだ導入社数が少ないものの、システム開発者の生産性向上に寄与する製品として、今後の売上拡大が期待される。

一方、EC・オムニチャネル事業に関しては、売上が伸び悩んでいる状況にある。主力の EC サイト構築パッケージの受注活動が、不採算案件発生の影響で殆どできなかったことが影響している。ただ、この 10 月には新バージョンとなる SI Web Shopping Ver.12 をリリースした。特徴は、オムニチャネル化への対応 (同社の多店舗統合管理分析サービス SOCS との連携機能を実装)、マルチデバイス対応、クラウドサービス対応などを実現したことにより、企業がオムニチャネル戦略を進めていくためのツールとして、今後の受注拡大が期待される。

事業別売上高と営業利益の推移



注: 16/2期より事業区分・名称を変更している。15/2期までのその他売上高は省略して表記した。

2016 年 2 月期第 2 四半期累計業績

(単位: 百万円)

	15/2 期 2Q 累計		16/2 期 2Q 累計			16/2 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	会社計画	前期比	進捗率
売上高	1,478	-	1,851	-	25.2%	3,000	-3.3%	61.7%
売上原価	2,001	135.3%	1,250	67.5%	-37.5%	-	-	-
販管費	391	26.5%	290	15.7%	-25.8%	-	-	-
営業利益	-913	-61.8%	310	16.8%	-	350	-	88.8%
経常利益	-911	-61.7%	312	16.9%	-	350	-	89.1%
純利益	-1,009	-68.3%	281	15.2%	-	220	-	128.0%

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ